

指導企業750社超で5社に1社が過去最高益を実現した最強の戦略！初公開

小山昇の“実践”ランチェスター戦略

～成果を確実に出し続ける科学的な方法

2020年10月6日発行

株式会社あさ出版（代表取締役：佐藤和夫、所在地：東京都豊島区）は、小山昇 著『小山昇の“実践”ランチェスター戦略～成果を確実に出し続ける科学的な方法』を2020年10月6日（火）に刊行いたします。

再注目されている科学的戦略を事例とともに解説！

戦闘や数学の理論を競争戦略に適用した「ランチェスター戦略」。「シェア(占有率)の科学」とも呼ばれる再現性の高い経営戦略として知られ、先の見通せない不確実なマーケットで成果をあげる科学的な手法として、現在、中小企業中心に再び注目を集めています。社長就任後、**自社を売上10倍の75億超の優良企業に育て、指導企業750社超のうち5社に1社が過去最高益を実現した**、古くて新しい科学的戦略実践法を26社の事例とともに解説します。

書籍名：小山昇の“実践”ランチェスター戦略

～成果を確実に出し続ける科学的な方法

刊行日：2020年10月6日（火） 価格：1,700円（税別）
ページ数：328ページ 著者名：小山 昇（こやま のぼる）
ISBN：978-4-86667-238-0

【目次】

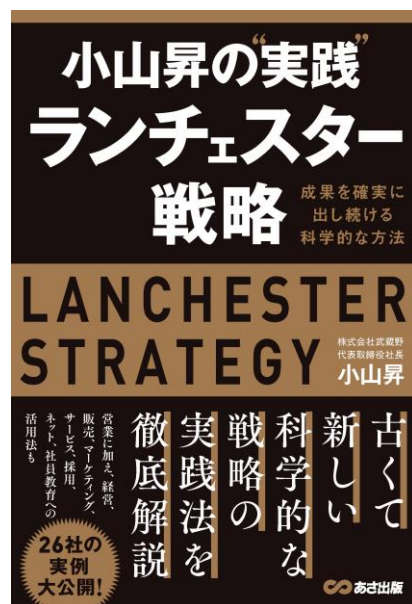
- 第1章 弱者には弱者の戦い方がある
- 第2章 自社が戦うべき「戦場」を決める
- 第3章 その「武器」でライバルに勝てますか
- 第4章 強い営業組織をつくる
- 第5章 ランチェスター戦略で「強者」に変身した元「弱者」たち

【著者プロフィール】 小山 昇（こやま のぼる）

株式会社武蔵野代表取締役社長



1948年山梨県生まれ。東京経済大学卒。1976年日本サービスマーチャングイザー（現・武蔵野）に入社。一時期、独立して自身の会社を経営していたが、1987年に株式会社武蔵野に復帰。1989年より社長に就任。田岡信夫氏から初めてランチェスター戦略を学んだと言われる経営コンサルタント一倉定氏を師に仰ぎ、科学的な戦略に基づいた営業を実践。売上75億円（社長就任時の10倍）を超える優良企業に育てる。2001年から同社の経営のしくみを紹介する「経営サポート事業」を展開。2000年度、2010年度には日本で初めて「日本経営品質賞」を2回受賞。



ランチェスター戦略とは？

イギリス航空工学のエンジニアだったF・W・ランチェスターが第一次世界大戦で発見した戦闘力に関する法則。一次法則と二次法則があり、前者は剣や弓矢で戦う古典的な戦闘に関する法則、後者は小銃やマシンガンといった兵器を利用した近代戦を記述する法則。古典的な戦闘と近代的な戦闘で従う法則に違いが生じるのは、**古典的な戦闘では個々の味方が個々の敵を相手**とする一騎討ちを基本とした局地戦になるのに対し、小銃やマシンガンを利用した**近代的な戦闘では集団的な行動**をとる味方が、乱射により不特定の敵を確率的に殺していくものだからであるとする。

アメリカの数学者が発展させ、第二次世界戦後、日本のマーケティングコンサルタントがビジネスに適用して競争戦略として構築した。

科学的な競争戦略の事例が満載！

※書籍より一部抜粋要約

飲食業界

半径2km 以内に集中出店で一時県内シェア100%！

あるエリアを捨てれば、そこから売上と同時に、経費も減ります。強者がひしめくエリアはどうしても費用対効果が低くなるから、そこを避けて**費用対効果の高いところに集中**させれば、成果を出すことができる。

タピオカスムージーの「タピキング」をチェーン展開している有限会社プライスレス(熊本県)は、まさにエリアを捨てることで売上を伸ばして、さらには利益も大きく増やしています。

精密機械運送

「池田？？？運送」この社名で圧倒的に差別化！

池田ピアノ運送の差別化ポイントとしては、**ブランディング**も忘れてはいけません。

同社のメインの荷物は複写機で、40%を占めています。一方、ピアノのシェアは10 %です。実態は、池田 `ちょっとだけ、ピアノ運送です。しかし、池田社長は社名をそのままにしています。ピアノを運べる技術を持っていることを印象づけるためです。

金属加工

工場のショールーム化でコロナ禍でも新規顧客が増加

現場見学会を**差別化ツール**にしている会社が、自動車設備部品を中心に金属加工を行うスチールテック株式会社(愛知県)です。

同社は環境整備を導入して床がピカピカ。これだけでお客様は「この会社はただものではない」とわかる。工場を見せたあとは、IT化による業務改革などの取り組みも説明します。その結果、内製で一貫生産ができる強みだけでなく、いいかげんな仕事をする組織ではないことも伝わり、お客様は満足します。

他にも、ライバルに営業したら大口顧客になった車検・整備工場や、市内25幼稚園・保育園のうち5園だけに営業して急成長、一躍全国区になった水泳教室など事例を多数掲載。